

**STRATEGI PROMOSI PENJUALAN GIRO WADI'AH PADA  
PT. BANK NEGARA INDONESIA SYARIAH  
CABANG PEKANBARU**

**TUGAS AKHIR**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat  
Pada Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum*



**OLEH:**  
**MUHAMMAD HAMIM**  
**NIM. 00426025216**

**PROGRAM D3**

**JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI  
SULTAN SYARIF KASIM  
PEKANBARU  
RIAU  
2008**

## **ABSTRAK**

Laporan ini berjudul **“Strategi Promosi Penjualan Giro Wadi’ah pada PT. Bank Negara Indonesia Syari’ah Cabang Pekanbaru”**.

Penelitian ini dilakukan di BNI Syari’ah cabang pekanbaru dengan perumusan masalah, Bagaimana strategi meningkatkan penjualan Giro Wadiah di BNI Syari’ah yang ditinjau dari sisi kegiatan promosi.

Untuk membahas masalah ini, penulis menggunakan data melalui kegiatan pustaka (*Library Research*) untuk mengetahui hal-hal yang berhubungan dengan promosi dan penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian secara langsung kelapangan dengan melakukan magang di BNI Syaria’h Cabang Pekanbaru.

Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran, karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju, fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-pngkos dengan harapan bisa mendapat laba sehingga dapat memenuhi kebutuhan manusia.

Oleh karena itu diperlukan suatu cara untuk meningkatkan penjualan yang ditinjau dari kegiatan promosi yang dilakukan BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam memasarkan produknya.

Setelah melakukan penelitian terhadap masalah tersebut, maka penulis berkesimpulan bahwa BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam melaksanakan kegiatan

penjualan Giro Wadi'ah telah melakukan promosi dengan periklanan, personal selling, dan pubilitas.

Untuk lebih meningkatkan penjualan Giro Wadi'ah pada masa yang akan datang, promosi perlu ditingkatkan dan dilakukan secara terus menerus supaya produk ini lebih dikenal di masyarakat.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBARAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A . Latar belakang masalah.....	1
B . Batasan dan Pokok permasalahan.....	6
C . Kerangka Teori.....	7
D . Tujuan dan Kegunaan penelitian.....	8
E . Metode penelitian.....	8
F . Sistematika penulisan.....	11
<b>BAB II GAMBARAN UMUM PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU.</b>	<b>12</b>
A . Sejarah singkat PT. BNI Syariah.....	12
B . Visi dan Misi.....	14
C . Produk Dana.....	16
D . Produk Pembiayaan.....	23
E . Jasa dan Layanan.....	29
F . Struktur Organisasi.....	33

<b>BAB III TINJAUAN UMUM TENTANG GIRO WADIAH.....</b>	<b>34</b>
A . Pengertian dan Konsep Penjualan.....	34
B . Pengertian Giro Wadiah.....	37
C . Landasan Hukum.....	39
D . Rukun dan Syarat Giro Wadiah.....	40
E . Jenis-jenis Wadiah.....	41
F . Promosi.....	42
G . Manfaat dan Tujuan Giro Wadiah.....	48
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>49</b>
A . Prosedur Pembukaan Rekening Giro Wadiah.....	49
B . Strategi Promosi Penjualan Giro Wadiah Pada PT. BNI Syari'ah.....	54
C . Fasilitas yang diberikan kepada nasabah Giro Wadi'ah di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.....	58
D . Perkembangan Penjualan Prodak Giro Wadi'ah di PT. BNI Syariah.....	59
E . Promosi Penjualan Menurut Prespektif Hukum Islam.....	60
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>63</b>
A . Kesimpulan.....	63
B . Saran.....	63

## **DAFTAR KEPUSTAKAAN**

## **RIWAYAT HIDUP**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

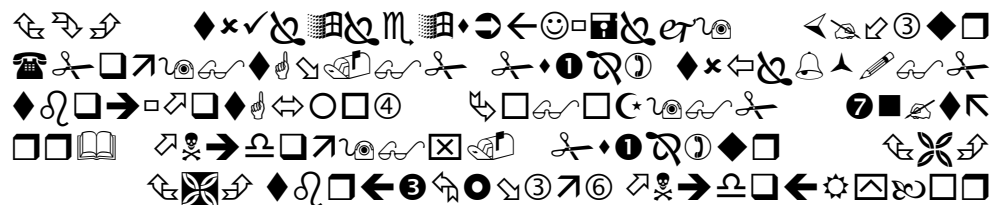
Kegiatan ekonomi merupakan suatu usaha mempergunakan sumber-sumber daya yang ada secara rasional untuk memenuhi kebutuhan. Tanpa disadari, kehidupan manusia sehari-hari di dominasi kegiatan ekonomi. Namun sistem perekonomian yang ada saat ini mengabaikan nilai-nilai dan moralitas. Kelemahan dan kekeliruan inilah yang antara lain menyebabkan Ilmu Ekonomi tidak berhasil menciptakan keadilan ekonomi dan kesejahteraan bagi umat manusia. Yang terjadi justru sebaliknya, ketimpangan yang semakin tajam antara Negara-negara masyarakat miskin dengan Negara-negara masyarakat kaya. Sebagian Ahli Ekonomi menegaskan bahwa untuk memperbaiki keadaan ini tidak ada jalan lain kecuali merubah paradigma dan visi yaitu melakukan satu titik balik peradaban dalam arti membangun dan mengembangkan sistem ekonomi yang memiliki norma dan nilai yang bisa di pertanggung jawabkan.

Sistem Ekonomi Islam merupakan sebuah solusi. Ekonomi Islam pada hakekatnya adalah upaya pengalokasian sumber-sumber daya untuk memproduksi barang dan jasa sesuai dengan petunjuk Allah SWT untuk memperoleh ridhaNya. Petunjuk Allah SWT tentang hal itu sudah ada sejak

wahyu diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW. Menurut Ahli Ekonomi Islam ada tiga karakteristik yang melekat pada Ekonomi Islam yaitu:<sup>1</sup>

1. Inspirasi dan petunjuknya diambil dari Al-Qur'an dan As-Sunah.
2. Prespektif dan pandangan-pandangan ekonominya mempertimbangkan peradaban Islam sebagai sumber.
3. Bertujuan untuk menemukan dan menghidupkan nilai-nilai prioritas dan etika ekonomi komunitas muslim pada periode awal.

Ekonomi Islam pada dasarnya dibangun atas empat landasan filosofis, yaitu :<sup>2</sup> *Tauhid, Keadilan (keseimbangan), Kebebasan dan pertanggung jawaban. Tauhid* dalam hal ini berarti bahwa semua yang ada merupakan ciptaan dan milik Allah SWT dan hanya dia yang mengatur segala sesuatunya. *Keadilan* dan keseimbangan ditegaskan dalam ayat suci Al-Qur'an sebagai dasar kesejahteraan hidup manusia, oleh sebab itu seluruh kebijakan dan kegiatan ekonomi harus dilandasi paham keadilan, keseimbangan dan tidak saling menzalimi. Sebagaimana Allah SWT telah berfirman dalam Al-Qur'an surat Al-Mmutaffifin (QS. 1-3) yang berbunyi:<sup>3</sup>



<sup>1</sup> Didin Hafidhudin, *Makalah Seminar Ekonomi Islam*, STEI IQRA AN-NISA, Pekanbaru, 2004.

<sup>2</sup> *Ibid*

<sup>3</sup> Mahmud Yunus, *Tafsir Al-Qur'an Al-Karim*, (t.tt : PT. Hida Karya Agung, t.t), cet-27, h.

Artinya:

*Kecelakaan yang besarlah bagi orang-orang yang curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain mereka mengurangi.*

*Kebebasan* mengandung pengertian bahwa manusia bebas melakukan seluruh aktifitas ekonomi sepanjang tidak ada ketentuan-ketentuan Allah yang melarangnya. Ini menunjukkan bahwa Inovasi dan Kreatifitas dalam ekonomi adalah keharusan. *Pertanggung jawaban* memiliki arti bahwa manusia sebagai pemegang amanah memikul tanggung jawab atas segala keputusannya. Manusia dipandang sebagai makhluk yang mempunyai kebebasan memilih berbagai alternatif yang ada dihadapannya yang pada akhirnya ia harus bertanggung jawab kepada Allah SWT.

Seiring dengan perkembangan Ekonomi Islam, Lembaga-lembaga keuangan yang merupakan aspek penunjang perekonomian juga mengalami perkembangan yang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan munculnya Bank-bank yang beroperasi sesuai Syariah, Asuransi Takaful, Multi Lefel Marketing dan lain-lain. Jadi semakinn nampak jelas bahwa keberaadaan lembaga keuangan dalam islam adalah Vital, karena tanpa lembaga itu kegiatan bisnis dan roda perekonomian tidak akan berjalan.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Lembaga-lembaga Keuangan Utama Kontemporer*, (Yogyakarta, UII Pres, 2000) h. 51.



Perbankan adalah merupakan suatu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu:<sup>5</sup>

1. Menerima simpanan uang
2. meminjamkan uang
3. memberikan jasa pengiriman uang

Adapun pengertian bank menurut Undang-undang Republik Indonesia (UU RI) No. 10 th 1998 tentang perbankan sebagai berikut:

- Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.<sup>6</sup>
- Bank Syari'ah ialah bank yang berazaskan antara lain, pada azas Kemitraan, Keadilan, Transparansi, dan Universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip Syariah. Kegiatan Bank Syariah merupakan implementasi dari prinsip Ekonomi Islam dengan karakteristik antara lain.<sup>7</sup>
  - a . Pelarangan riba dalam berbagai bentuknya.
  - b. Tidak menilai konsep nilai waktu dari uang (*Time Value of Money*).
  - c . Konsep uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas.
  - d. Tidak diperkenankan melakukan kegiatan yang bersifat *spekulatif*.

---

<sup>5</sup> *Workshop on Islamic Banking*, FSI SM-FEUI, Universitas Indonesia, 2003.

<sup>6</sup> Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: FEUI, 1999), h. 458

<sup>7</sup> Slamet Wiyono, *Memahami Akuntansi Perbankan Syariah berdasarkan PSAK dan PAPS*, (Jakarta, PT. Grasindo, 2005)

- e . Tidak diperkenankan menggunakan dua harga dalam satu barang.
- f . Tidak diperkenankan menggunakan dua transaksi dalam satu akad.

Dalam penghimpunan dana, Bank Syariah menggunakan *Prinsip Wadi'ah Mudharabah* dan prinsip lain yang sesuai dengan syariah. Dan setiap langkahnya selalu mengutamakan kemanusiaan dan dikembalikan kepada ketetapan-ketetapan yang sudah termaktub didalam Al-Qur'an dan Al-Hadits.

Dari setiap pengertian diatas dapat diketahui betapa besarnya peranan perbankan dalam bidang perekonomian. Sehingga untuk mewujudkan misinya tersebut diperlukan suatu kegiatan yang sistematis dan menyeluruh agar produk-produk perbankan yang ada dapat memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat.

Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan dapat mendapatkan laba. Jika barang-barang itu di produksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang-barang tersebut dapat dijual. Oleh karena itu promosi diperlukan untuk meningkatkan penjualan.

Untuk menarik perhatian konsumen terhadap Produk Giro Wadiah yang ditawarkan dan menghilangkan keraguan terhadap produk tersebut, maka diperlukan informasi yang jelas kepada konsumen tentang ciri-ciri suatu prodik.

Promosi dipergunakan untuk menginformasikan dan meyakinkan kepada konsumen mengenai produk Giro Wadi'ah. Sebaiknya sasaran yang dituju adalah *Perusahaan*, Organisasi dan Masyarakat umum, agar dapat memakai produk tersebut.

Dari latar belakang dan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut bagaimana strategi yang dilakukan oleh BNI Syari'ah dalam mempromosikan fasilitas dan keunggulan Giro Wadi'ah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru, yang kesemuanya itu akan akan dituagkan dalam bentuk sebuah laporan yang diberi judul: "STRATEGI PROMOSI PENJUALAN GIRO WADI'AH PADA PT. BNI SYARI'AH CABANG PEKANBARU"

## **B. Batasan dan Pokok Masalah**

### **1. Batasan Masalah**

Supaya pembahasan ini tidak terlalu luas dan mengembang serta menyimpang dari apa yang dimaksud oleh judul, maka penulis memberikan batasan masalah yakni, "Strategi Promosi yang dilakukan PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru dalam meningkatkan Penjualan Giro Wadi'ah"

### **2. Pokok Permasalahan**

Adapun permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah

- 1) Bagaimana Strategi Promosi yang dilakukan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam meningkatkan Penjualan Giro Wadi'ah.
- 2) Bagaimana Prosedur Pembukaan Rekening Giro Wadi'ah

- 3) Bagaimana Sistem Penjualan Giro Wadi'ah yang ada pada PT. BNI Syariah
- 4) Bagaimana Perkembangan Penjualan Prodak Giro Wadi'ah di PT. BNI Syariah
- 5) Promosi ditinjau Menurut Hukum Islam

### C. Kerangka Teori

- Strategi : Rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai tujuan.<sup>8</sup>
- Promosi : Memperkenalkan Produk yang ditawarkan supaya dikenal dan diminati masyarakat.<sup>9</sup>
- Penjualan : Proses, perbuatan memberikan sesuatu dengan memperoleh uang pembayaran atau menerima uang.<sup>10</sup>
- Giro Wadi'ah : Simpanan atau titipan nasabah dalam rekening Koran, yang penyetoran dan penarikanya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Biliet Giro, Surat Perintah Pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> Tim Penyusun Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), h. 859

<sup>9</sup> Peter Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Jakarta: Modern English Press, 1991), h.940

<sup>10</sup> *Ibid*, h. 561

<sup>11</sup> Buku Pedoman BNI Syari'ah

#### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

##### **1. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui strategi promosi yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan Giro Wadi'ah, dan dalam hal ini mencakup:

- a) Prosedur Pembukaan Rekening Giro Wadi'ah
- b) Strategi Promosi Penjualan Giro Wadi'ah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru
- c) Fasilitas yang diberikan kepada nasabah giro
- d) Pandangan Hukum Islam tentang Giro

##### **2. Kegunaan Penelitian**

- a) Untuk menambah wawasan penulis, khususnya tentang strategi promosi penjualan giro wadi'ah pada PT. BNI Syariah pekanbaru.
- b) Memberikan sumbangan pemikiran bagi peneliti yang ingin meneliti permasalahan ini lebih lanjut , mengenai Giro Wadi'ah.
- c) Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma pada Program D.3 Perbankan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum UIN Suska Riau.

#### **E. Metode Penelitian**

Dalam penulisan laporan ini mempergunakan beberapa metode untuk mempermudah dalam menyusun laporan ini, adapun metode yang digunakan sebagai berikut:

### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini bersifat lapangan, dan dilakukan di PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang beralamat di Jalan Jendral Sudirman No. 484 Pekanbaru.

### 2. Subjek dan Objek Penelitian

- a. Sebagai subjek penelitian ini adalah pimpinan, bagian Costumer Serfis dan Marketing PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.
- b. Objek penelitian ini adalah bagaimana strategi yang dilakukan oleh PT. BNI Syariah dalam mempromosikan Penjualan Giro Wadi'ah.

### 3. Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan karyawan PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru yang berjumlah 17 orang. Serta beberapa nasabah yang memiliki tabungan Giro Wadi'ah. Karena keterbatasan waktu dan dana, maka penulis mengambil sampel sebanyak 5 oarang dari karyawan dan pimpinan, serta nasabah sebanyak 20 orang dengan teknik *Porpusif Sampling*, yaitu nasabah yang memiliki tabungan Giro.

### 4. Sumber Data

Untuk melengkapi penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data:

- a. Sumber data primer: Merupakan data yang diperoleh langsung dari tempat atau lokasi penelitian (*field research*) yaitu PT. BNI Syariah Cabang Pekanbaru.

- b. Sumber data sekunder: dengan cara mengumpulkan data-data berupa buku-buku, laporan-laporan, dan makalah-makalah yang berkaitan dengan pembahasan. (*library research*)

## 5. Metode Pengumpulan Data

Adapun dalam pengumpulan data penulis menggunakan metode:

- a. Wawancara, yaitu dengan melakukan wawancara langsung dengan pihak BNI Syariah Pekanbaru ataupun yang mewakili
- b. Studi Dokumentasi, yaitu mengambil dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan apa yang penulis teliti
- c. Angket, yaitu dengan cara memberikan pertanyaan dalam bentuk tertulis yang berkaitan dengan Giro Wadi'ah kepada beberapa nasabah BNI Syari'ah.

## 6. Metode Penulisan

- a) Deduktif, yaitu diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah umum, dianalisis dan diambil kesimpulan secara khusus
- b) Induktif, yaitu diawali dengan menggunakan kaedah-kaedah khusus, dan dianalisis untuk diambil kesimpulan secara umum
- c) Deskriptif, menguraikan uraian atau fakta yang diambil apa adanya

## **F. Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan penulisan dan sistematis skripsi ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

**BAB I** : Pendahuluan yang terbagi menjadi sub-sub bagian yang terdiri dari:

Latar Belakang, Batasan dan Pokok Masalah, kerangka teori, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

**BAB II** : Merupakan gambaran secara umum tempat penelitian yang terdiri dari: Sejarah, Struktur Organisasi, Produk dan, pembiayaan, jasa dan layanan serta Visi dan Misi

**BAB III** : Berisikan landasan teori yang terdiri dari beberapa sub bagian yaitu:

Pengertian Penjualan, Pengertian Giro Wadi'ah, landasan rukun dan syarat, jenis-jenis wadi'ah, Promosi penjualan, manfaat dan kegunaan.

**BAB IV** : Merupakan hasil dari penelitian penulis terhadap objek secara logis kelengkapan

**BAB V** : Bab kesimpulan dan saran yang terdiri dari sub Kesimpulan dan Saran



**BAB II**  
**GAMBARAN UMUM**  
**PT. BNI SYARIAH CABANG PEKANBARU**

**A. Sejarah Singkat BNI Syari'ah**

Untuk mewujudkan visi nya menjadi *universal bankin*, BNI menjadi salah satu pelopor dalam mengembangkan Bnak Syari'ah di Indonesia. Sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan Syari'ah, BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah, dengan konsep dual sistem banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan Syariah sekaligus.<sup>1</sup>

Diawali dengan pembentukan Tim Bank Syari'ah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya Unit Usaha Syari'ah BNI. Setelah itu BNI menerapkan strategi pembangunan jaringan cabang syari'ah sebagai berikut:

1. Tepatnya pada tanggal 25 April 2000 BNI membuka 5 kantor cabang syari'ah sekaligus di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.
2. Tahun 2001 BNI kembali membuka 5 kantor cabang syari'ah yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, yakni: Jakarta, (dua cabang), Bandung, Makasar dan Padang.

---

<sup>1</sup> Dokumentasi BNI Syari'ah Pekanbaru

3. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, Tahun 2001 lalu BNI membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.
4. Diawal tahun 2003, dengan pertimbangan *load* bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI melakukan relokasi kantor cabang syariah di Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat Kota Jepara, BNI membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.
5. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.
6. Pada bulan Juni dan Juli 2005, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Syariah Cirebon dan Pekanbaru dilanjutkan dengan Pembukaan Cabang Syariah Bogor dan Surakarta dibulan November 2005.
7. Pada bulan Desember 2005, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Syariah Balikpapan.
8. Pada September 2006, berturut-turut BNI Syariah membuka Cabang di Jakarta Utara, Jakarta BSD, dan Tanjung Karang Lampung.

Dari awal beroperasi hingga sekarang, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Asset meningkat dari Rp. 160 Milyar di Tahun 2001 menjadi 460 Milyar di Tahun 2002. Seiring dengan itu kinerja usaha juga mengalami peningkatan dengan pencapaian laba sebesar Rp. 7.2 Milyar

dibanding tahun 2001 yang masih rugi sebesar 3.1 Milyar. Dana pihak ketiga meningkat sebesar 88% dari tahun 2001 menjadi Rp. 205 Milyar. Pembiayaan juga meningkat 163% menjadi 292.9 Milyar. Data diatas menunjukkan bahwa perbankan syari'ah memiliki prospek yang baik dan akan terus berkembang di masa yang akan datang. Pada akhir tahun 2003 dana pihak ketiga meningkat 97.56% menjadi Rp. 405 Milyar, pembiayaan meningkat sebesar 67.57% menjadi Rp. 490 Milyar, sedangkan laba mencapai peningkatan sebesar 281.39% menjadi Rp. 27,46% Milyar. Pada tahun 2004 BNI Syari'ah mendapatkan penghargaan The Most Profitable Islamic Bank untuk yang kedua kalinya, penghargaan ini berdasarkan penilaian oleh Karim Business Consulting bekerja sama dengan Majalah Manajemen dan PPM.<sup>2</sup>

## **B. Visi dan Misi BNI Syari'ah**

Visi : Menjadikan Bank Syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga Insya Allah membawa berkah.

Misi : Secara Istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syari'ah sehingga menjadi Bank Syari'ah kebanggaan anak negeri.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Dokumentasi BNI Syari'ah, Dibenarkan oleh Arief Mursidi, Pim. Bid. OPrasional.

<sup>3</sup> *Ibid*

#### **Value/Nilai<sup>4</sup>**

***Shiddiq*** : Memastikan bahwa pengelolaan BNI Syari'ah dilakukan dengan moralitas yang menjunjung tinggi nilai kejujuran. Dengan nilai ini pengelolaan dana masyarakat akan dilakukan dengan mengedepankan cara-cara yang diperkenalkan (*halal*) serta cara-cara yang meragukan (*subhat*) terlebih lagi yang bersifat dilarang (*haram*).

***Amanah*** : Menjaga dengan ketat prinsip kehati-hatian dan kejujuran dalam pengelolaan dana yang diperoleh dari pemilik dana (*shahibul maal*) sehingga timbul rasa saling percaya antara pemilik dana dan pihak pengelola investasi (*mudharabah*).

***Ukhuah*** : Memastikan bahwa tujuan dan sasaran BNI Syari'ah dapat dicapai melalui kerjasama antar individu yang erat dan semangat kebersamaan yang lebih utama daripada kepentingan individual sehingga tercapai senegri yang positif.

***Fathanah*** : Memastikan bahwa pengelolaan BNI Syari'ah dilakukan secara profesional dan kompetitif sehingga menghasilkan keuntungan maksimum dalam tingkat resiko yang ditetapkan oleh bank. Termasuk di dalamnya adalah pelayanan yang penuh dengan kecermatan dan kesantunan (*ri'ayah*) serta penuh rasa tanggung jawab (*mas'uliyah*).

---

<sup>4</sup> *Ibid*

***Ta'awun*** : Menjaga kelangsungan oprasional bisnis BNI Syari'ah selalu berjalan dengan baik selalu semangat tolong menolong dan saling membantu antar pegawai sehingga secara jangka panjang BNI Syari'ah menjadi *sustainable organization*.

### **C. Produk Dana.<sup>5</sup>**

#### **1. Tabungan Syari'ah Plus**

Simpanan dana rupiah nasabah perorangan dalam rekening Buku Tabungan yang dapat disetor dan ditarik sewaktu-waktu dengan memakai slip setoran, pengambilan dan kwitansi.

##### Persyaratan:

- a. Mengisi Formulir Permohonan Pembukuan Rekening
- b. Photocopy identitas diri (KTP/SIM/Pasport, dll)
- c. Setoran pertama/saldo minimum Rp. 100.000,-
- d. Setoran lanjutan minimal Rp. 5.000,-
- e. Biaya Pencetakan kartu Rp. 5.000,-

##### Keunggulan:

1. Kartu ATM dapat diakses melalui jaringan ATM BNI, ATM Bersama. Link diseluruh Idonesia 24 Jam non stop dan juga dapat diakses melalui ATM Internasional Cirus (termasuk uang asing Real).
2. Sebagai Kartu Debit untuk belanja di Merchant berlogo Maestro Master Card.

---

<sup>5</sup> *Ibid*

3. Bagi hasil sangat menarik, dihitung secara harian (ditampung dalam rekening akumulasi) dan di kreditkan ke rekening penabung secara otomatis pada akhir bulan.
4. Saldo dibawah saldo minimum tetap diberikan bagi hasil.
5. Nasabah menutup rekening nya sebelum akhir bulan, sistem menghitung keuntungan bagi hasil sampai tanggal penutupan.
6. Pengambilan melalui teller tidak dibatasi jumlahnya, sedangkan melalui ATM BNI sebesar Rp. 5 Juta/hari.
7. *On-Line real time* diseluruh Cabang/Capem BNI dan BNI Syari'ah.
8. Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
9. Fasilitas Phonebanking 24 jam: layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi, layanan pengaktifan/perubahan PIN, layanan *otodebet, billpayment*.

## **2. Tabungan Haji Indonesia (THI) Syari'ah**

Tabungan Haji Indonesia (THI) adalah bentuk tabungan yang dipergunakan sebagai sarana untuk mendapatkan kepastian porsi berangkat menunaikan ibadah haji sesuai keinginan penabung cfm. Surat Keputusan Ditjen Bimas Islam dan Urusan Haji No. D/146 tahun 1998 Tanggal 13 Juli 1998.

Persyaratan:

- a. Yang dapat menjadi penabung THI adalah setiap lapisan masyarakat secara perorangan/pribadi yang mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji dengan terencana.
- b. Rencana keberangkatan tersebut langsung didaftar dalam SISKOHAT dan dinyatakan sah sebagai calon haji sesuai tahun keberangkatan yang dikehendaki.
- c. Pendaftaran dilakukan di kadepag Kabupaten/Kodya domisili haji ybs., dengan terlebih dahulu mendaftarkan diri sebagai penabung THI.
- d. Calon Nasabah membuka rekening THI Cabang/Capen BNI Syari'ah Penerima Setoran (BPS), Biaya Perjalanan Haji (BPH) tersambung SISKOHAT dan domosilinya sama dengan domosili nasabah. Hal ini diperlukan untuk keperluan Departemen Agama dalam pembuatan paspor dan mengatr keberangkatan haji.
- e. Setoran pertama dan merupakan saldo minimum sebesar Rp. 1.000.000,-
- f. Setoran pertama diatas merupakan setoran awal BPH untuk menunaikan ibadah haji sesuai tahun yang dikehendaki dan di blokir oleh sistem (tidak dapat ditarik).
- g. Setoaran lanjutan minimum Rp.5.000,-

Keunggulan:

- 1) Bebas biaya administrasi, biaya pembukaan rekening, biaya pengelolaan rekening maupun biaya penutupan rekening.
- 2) Calon haji ditutup asuransi kecelakaan diri dan kematian.
- 3) Dapat melakukan setoran dan penarikan diseluruh Cabang/Capem BNI dan BNI Syari'ah (*On-line*).

**3. Tabungan Syari'ah Prima**

Simpanan masyarakat segmen high network individuals secara perorangan dalam bentuk valuta rupiah yang transaksinya penyatoran & penarikanya dapat dilakukan setiap saat melalui teller dan fasilitas melalui ATM maupun PhonePlus.

Persyaratan:

- a. Mempunyai Kartu Identitas diri (KTP/SIM).
- b. Memiliki dana minimal Rp.250.000.000,-
- c. Melakukan setoran pertam yang juga merupakan syarat saldo minimum Rp.500.000,-
- d. Setoran selanjutnya Rp.5.000,-
- e. Apabila menghendaki kartu ATM Syari'ah Prima tidak dikenakan biaya pembuatan.
- f. Menandatangani perjanjian bagi hasil diatas materai Rp.6000,-



Keunggulan:

- 1) Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan disemua Cabang Syari'ah BNI maupun dikantor BNI lainnya saat system "*On-line*" dengan dapat pelayanan yang khusus.
- 2) Nasabah pemegang Tabungan Syari'ah Prima dicover dengan asuransi jiwa dengan premi dibayar oleh bank.
- 3) Mendapat Kartu ATM Syari'ah Prima yang dapat diakses melalui jaringan ATM BNI, ATM Bersama, Link deseluruh Indonesia 24 jam non stop dan juga dapat diakses melalui ATM Internasional Cirrus (termasuk uang asing real).
- 4) Sebagai Kartu Debit untuk berbelanja di Merchant berlogo Maestro/MasterCard.
- 5) Pengambilan melalui teller tidak dibatasi jumlahnya, sedangkan melalui ATM BNI sebesar Rp.5juta/hari.
- 6) *On-line real time* diseluruh Cabang/Capem BNI BNI dan BNI Syari'ah.
- 7) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
- 8) Secara otomatis mendapat fasilitas phonebanking 24 jam a.l: layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi, layanan pengaktifan /perubahan PIN, layanan otodebet, *bilpayment*.

#### **4. Giro Syari'ah**

Simpanan/titipan nasabah dalam rekening Koran yang penyetoran dan penarikanya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

##### Persyaratan:

- a. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
- b. Menyerahkan fotocopy identitas diri (KTP/Paspor).
- c. Menyerahkan fotocopy akta pendirian/anggaran dasar perusahaan (notaril) bila telah mengalami perubahan untuk nasabah perusahaan.
- d. Menyerahkan fotocopy Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- e. Menyerahkan fotocopy NPWP
- f. Menyerahkan surat referensi dari:
  - Pejabat Bank Syari'ah berwenang.
  - Bank/Bank Syariah lain bahwa ybs. Telah memiliki rekening.
- g. Setoran pertam sebesar Rp.1.000.000,- untuk nasabah perusahaan dan Rp.500.000,-
- h. Tidak termasuk dalam daftar hitam (*black lis*) BI.

##### Keunggulan:

- 1) Meningkatkan citra perusahaan maupun perorangan.
- 2) Pembayaran dilaksanakan dengan cepat dan tepat.

- 3) Mendapat bonus yang besarnya ditentukan oleh Bank dan tidak diperjanjikan dimuka.
- 4) Untuk giro perorangan dapat diberikan kartu ATM Syariahplus dan ATM Syariah Prima dan penarikanya dapat dilakukan di ATM BNI.
- 5) Fasilitas phonbanking 24 jam: layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi, layanan pengaktifan/perubahan PIN, layanan otodebet, *bilpayment*.
- 6) Fasilitas Giro *On-line*.

## **5. Deposito Syari'ah.**

Simpanan dana rupiah nasabah dalam rekening yang dapat ditarik dalam jangka waktu tertentu dan bank memberikan bagi hasil berdasarkan nisbah yang disepakati.

### Persyaratan:

- a. Mengisi formulir aplikasi deposito mudharabah.
- b. Photocopy identitas diri (KTP/SIM/Paspor).
- c. Nominal Deposito minimal Rp. 1.000.000,-
- d. Jangka waktu: 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.
- e. Menandatangani perjanjian bagi hasil mudharabah (2 lembar) diatas materai Rp.6.000,-
- f. Bagi hasil pendapatan yang diterima nasabah dikenakan pajak 20% untuk nominal deposito Rp. 7,50 juta (penduduk) dan 20% untuk non penduduk.

- g. Pencairan Deposito Mudharabah hanya dapat dilakukan di Cabang pemelihara rekening.
- h. Apabila deposito dicairkan dicabang bukan pemelihara rekening diperlukan sebagai inkaso.

Keunggulan:

- 1) Dapat diperpanjang secara otomatis, bila didinginkan.
- 2) Memperoleh bagi hasil yang sangat menarik setiap bulan yang dihitung secara harian.
- 3) Deposito Mudharabah yang diblokir tidak dapat dicairkan namun tetap mendapatkan keuntungan bagi hasil.
- 4) Investasi disalurkan untuk pembiayaan usaha produktif yang halal.
- 5) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
- 6) Aman karena tidak dapat dicairkan orang lain tanpa surat kuasa.
- 7) Deposito yang dicairkan sebelum tanggal jatuh tempo diberikan bagi hasil sampai tanggal pencairan.

**D. Produk Pembiayaan.<sup>6</sup>**

**1. Murabahah**

Fasilitas penyaluran dana kepada pegawai, pengusaha, professional, dll. Untuk pembelian sebagai barang yang tidak bertentangan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang

---

<sup>6</sup> *Ibid*

diharamkan Syari'at Islam, dengan maksimal fasilitas piutnag Rp.20 Juta s/d Rp.2 Milyar.

Persyaratan:

- a. Pemohon bersetatus pegawai, pengusaha dan professional.
- b. Pemohon mempunyai penghasilan tetap dan mampu mengangsur (maksimal 4% dari pendapatan gaji/take home pay + 50% dari pendapatan/penghasilan bersih lainnya) perbulan.
- c. Pemohon minimal berusia 21 tahun dan telah memiliki KTP serta kartu keluarga sesuai domosilinya.
- d. Slip gaji terakhir dan atau bukti penghasilan.
- e. Surat pernyataan persetujuan suami istri.
- f. Photocopy surat nikah (bagi yang sudah menikah).
- g. Surat keterangan masa kerja dari atasan min.2 tahun sebagai pegawai tetap.
- h. Surat kuasa pemohon kepada bank untuk mendebet rekening tabungan, guna pembayaran asurans setiap bulanya.
- i. Asli SK Pengangkatan Pegawai dan atau Kartu Taspen (bagi pegawwai negri, dan anggota TNI/Polri).
- j. Pemohon diatas Rp. 50 juta diwajibkan menyampaikan copy NPWP dan SPT terakhir.
- k. Khusus untuk pengusaha melampirkan legalitas perusahaan dan laporan 2tahun terakhir.

- l. Khusus untuk profesional diharuskan menyerahkan surat izin dari Departemen Teknis dan asosiasi terkait.
- m. Menyerahkan jaminan.
- n. Jaminan yang insurable diansuransikan dan biaya premi atas beban nasabah.
- o. Maksimal piutang sebesar 8 tahun.
- p. Jangka waktu untuk pegawai maksimal s/d saat pension dan pengusaha/professional maksimal usia 55 tahun.
- q. Biaya administrasi minimal 1% dari maksimal pokok piutang.
- r. Penetapan margin berpedaman pada ketentuan Divisi Usaha Syari'ah.

Murabahah dapat dilakukan dalam bentuk konsumtif pegawai, kendaraan, murabahah usaha kecil serta untuk tujuan investasi.

## **2. Pembiayaan Musyarokah**

Pembiayaan musyarokah adalah suatu kesepakatan/kerjasama antara BNI Syariah dengan nasabah untuk tujuan produktif (modal kerja) dalam membiayai suatu proyek dimana masing-masing pihak secara bersama-sama menyediakan dana dan berpartisipasi dalam kerja.

Masing-masing pihak berhak atas segala keuntungan dan bertanggung jawab atas segala kerugian yang terjadi sesuai dengan pernyataan masing-masing.

Persyaratan:

- a. Usaha berjalan baik dan prospektif dan hanya untuk usaha produktif.
- b. Tidak diwajibkan menjadi nasabah terlebih dahulu.
- c. Memiliki kartu identitas tetap, bukan KTP musiman.
- d. Melampirkan surat izin usaha (minimal surat keterangan dari kelurahan).
- e. Jangka waktu pembiayaan maksimal 3 tahun dan dilakukan review setiap tahunnya.
- f. *Share* pembiayaan untuk nasabah minimal 3%.
- g. Biaya administrasi minimal 1% dari maksimal pokok pembiayaan.
- h. Jaminan ditekankan pada kelayakan usaha dan barang yang dibiayai.
- i. Jaminan yang instruble di asuransikan dan biaya premi atas beban nasabah.
- j. Bagi hasil diperhitungkan berdasarkan projected cash flow usaha/proyek dengan return yang di inginkan minimal sama dengan tarif margin murabahah dan nisbah bagi hasil mengacu pada ketentuan tarif Divisi USY.

### **3. Pembiayaan Mudharabah**

Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang diberikan untuk tujuan produktif (modal kerja) kepada pengusaha melalui kerja sama usaha antara dua pihak dimana pemilik modal/bank (shahibul maal)

menyediakan modal 100% sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola usaha (mudharib).

Persyaratan :

- a. Usaha berjalan baik dan prospektif dan hanya untuk usaha produktif.
- b. Tidak diwajibkan menjadi nasabah terlebih dahulu.
- c. Memiliki kartu identitas tetap, bukan KTP musiman.
- d. Melampirkan surat izin usaha (minimal surat keterangan dari kelurahan).
- e. Biaya administrasi minimal 1% dari maksimal pokok pembiayaan.
- f. Jaminan ditekankan pada kelayakan usaha dan barang yang dibiayai.
- g. Jaminan yang instruble di asuransikan dan biaya premi atas beban nasabah.
- h. Persyaratan modal harus berbentuk uang bukan barang, jumlahnya jelas, tunai ( bukan berbentuk hutang).
- i. Nisbah bagi hasil diperhitungkan berdasarkan projected cash flow usaha/proyek dengan return yang di inginkan minimal sama dengan tarif margin murabahah dan nisbah bagi hasil mengacu pada ketentuan tarif Divisi USY.

#### **4. Qardh Al Hasan**

Adalah akad saling Bantu-membantu dan bukan transaksi komersil yang tugasnya untuk menjalankan kegiatan social dan dana yang digunakan berasal dari dana social, antara lain zakat, infaq, dan sadaqah



(ZIS) dan juga dari pendapatan bank yang dikategorikan seperti jasa nostro di bank koresponden yang konvensional, bunga atas jaminan L/C dibank asing dan sebagainya atau dana – dana yang berasal dari modal bank.

Besarnya pembiayaan ditetapkan atas dasar kebutuhan/usaha yang akan dibiayai dengan jangka waktu maksimal 3 tahun dan maksimal pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Pembelian/pengadaan/investasi peralatan produksi maksimal Rp.5.000.000,-
2. Biaya pendidikan keterampilan kerja Rp.2.000.000,-
3. Modal kerja/bahan baku/barang dagangan Rp.2.500.000,-

Pengambilan atas pembiayaan ini ditentukan dalam jangka waktu tertentu dan dapat dikembalikan sekaligus atau diangsur.

Persyaratan :

- a Calon nasabah adalah perorangan yang beragama Islam.
- b Mengajukan dan mengisi permohonan dengan melampirkan photocopy identitas diri.
- c Umur permohonan minimal 23 tahun.
- d Mempunyai usaha dengan skala kecil.
- e Dhuafa yang berpotensi mandiri dan rekomendasi serta pembinaan dari BNI Syariah.
- f Tidak diperlukan uang muka.
- g Tidak ada persyaratan penyerahan jaminan.

## **E. Jasa & Layanan.<sup>7</sup>**

### **1. Kiriman uang**

Kiriman uang (KU) adalah suatu jasa bank dalam pengiriman dana dari suatu cabang ke cabang lain atas permintaan pihak ketiga untuk dibayarkan kepada penerima ditempat lain berdasarkan prinsip *Al-Wakalah*.

Kiriman uang dari cabang Syariah ke BNI konvensional atau sebaliknya dapat dilakukan secara interbranch, pelaksanaannya agar dilakukan pada saat system BOSS dalam keadaan “On-Line”. Hal ini untuk menghindari terjadinya DPT, mengingat hubungan antara cabang – cabang Syariah dengan BNI Konvensional diselesaikan melalui rekening USY yang ada di Cabang Jakarta Pusat.

### **2. Inkaso**

Inkaso adalah pengiriman surat/dokumen berharga untuk ditagihkan pembayarannya kepada pihak yang menerbitkan atau yang ditentukan (tertarik) dalam surat/dokumen berharga tersebut, dengan prinsip *Al-Wakalah*.

### **3. Kliring**

Kliring adalah suatu tatacara perhitungan penagihan surat – surat berharga dari satu bank peserta kliring terhadap bank peserta lainnya

---

<sup>7</sup> *Ibid*

agar perhitungan tersebut terselenggara dengan mudah, aman serta dapat memperlancar lalu lintas pembayaran giral, dengan prinsip Al-Wakalah.

Jenis – jenis warkat kliring :

- a. Cek
- b. Bilyet Giro
- c. Nota Debet
- d. Nota Kredit
- e. Wesel Bank untuk Transfer
- f. Surat Bukti Penerimaan Transfer (SBPT)

#### **4. Layanan Phone Plus.**

Layanan PhonePlus adlah layanan transaksi perbankan melalui telpon 24 jam dalam mendapatkan segala informasi produk dan jaasa BNI dan dapat melakukan transaksi perbankan dengan jaminan privasi yang tinggi serta tidak dibatasi ruang, waktu dan gerak.

#### **5. ATM-BNI**

ATM (Automatic Teller Machine) adalah mesin anjungan tunai mandiri yang ditempatkan di Cabang BNI atau BNI Syariah dan tempat tertentu yang dapat digunakan oleh nasabah tertentu dengan melayani diri sendiri dan menggunakan Kartu SyariahPlus dan Kartu Syariah Prima untuk mengambil uang tunai diseluruh ATM BNI.

Jenis kartu yang yang diakses ke ATM-BNI

- a. Kartu Syariah Plus
- b. Kartu Syariah Prima
- c. Kartu Plus
- d. Kartu Plus Utama
- e. Kartu BNI Viesta Elektron
- f. Kartu Mahasiswa
- g. Kartu Pegawai/ Anggota
- h. Kartu ATM Bank lain berlogo Cirrus
- i. Kartu ATM Bank lain berlogo Plus
- j. Kartu Kredit Master Card/Visa BNI
- k. Kartu Kredit Master Card/Visa Bank lain

Manfaat:

- 1) Meningkatkan service level kepada nasabah secara keseluruhan.
- 2) Mengurangi antrian di banking hall dan terbatas dari antrian panjang.

Keuntungan: Untuk BNI Syariah

- a. Penarikan tunai
- b. Informasi saldo rekening
- c. Ganti PIN
- d. Pemindahbukuan

## **6. Real Time Gross Settlement (RTGS)**

Merupakan system pembayaran yang dikembangkan oleh Bank Indonesia untuk mendukung tercapainya sistem pembayaran yang efisien, cepat dan aman. Tujuan penggunaan sistem ini adalah salah satu sumber pendapatan fee based income yang sangat potensial dan dalam rangka memberikan pelayanan yang unggul kepada para nasabah.



### **BAB III**

## **TINJAUAN UMUM TENTANG GIRO WADI'AH**

### **A. Pengertian dan Konsep Penjualan**

Pengertian atau definisi penjualan sangat luas, beberapa ahli menyebutnya sebagai ahli, dan ahli lain menyebutnya sebagai seni. Kebanyakan orang mempunyai salah pengertian tentang istilah penjualan yang dianggap sama dengan pemasaran. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas, sedangkan penjualan hanyalah salah satu kegiatan saja dari pemasaran. Penjualan dapat diartikan sebagai berikut:

Menurut Basu Swastha DH, menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli produk yang ditawarkan.<sup>1</sup>

Dari definisi yang telah dikemukakan menyatakan bahwa penjualan adalah suatu bagian dari program pemasaran yang ditujukan untuk mempengaruhi, mengajak, memperlancar, menciptakan hubungan bisnis serta mempertahankan hubungan yang telah terjalin antara penjual dan pembeli.

Definisi manajemen penjualan menurut Basu Swastha adalah perencanaan, pengawasan, perlengkapan, penentuan rute, seperfiser, pembayaran dan motifasi sebagai suatu tugas yang diberikan kepada tenaga penjualan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Basu Swastha, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: Ananda, 1981), h. 12

<sup>2</sup> Irwan dan Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: FE-UGM, t.th),

Dari definisi tersebut dapat dilihat bahwa manajemen penjualan bertujuan untuk mengatur seluruh kegiatan dari tenaga penjual dalam melakukan aktivitas penjualan, mulai dari aktivitas perencanaan dan tujuannya, serta motivasi penjual agar dapat mencapai tujuan yang diterapkan oleh perusahaan.

Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh banyak faktor, yaitu:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Dalam hal ini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar dapat mencapai tujuan penjualan. Untuk itu tenaga penjual harus memahami jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga pokok dan syarat penjualan.

2. Kondisi Pasar

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain, jenis pasar, segmen pasar, daya beli dari pasar, frekuensi pembelian, kegiatan dan kebutuhan pasar.

3. Modal

Merupakan biaya dari aktivitas penjualan dalam memperkenalkan produk kepada pasar.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pembentukan organisasi penjualan yang baik akan dapat memperlancar kegiatan penjualan, sehingga tujuan penjualan dari perusahaan dapat dicapai dengan mudah.



## 5. Promosi Penjualan

Promosi penjualan bertujuan untuk mempengaruhi pembeli dengan melakukan serangkaian promosi.<sup>3</sup>

Penjualan merupakan petunjuk akhir dari perusahaan agar memperoleh keuangan untuk membiayai segala aktivitas dalam perusahaan. Keberhasilan strategi yang diterapkan perusahaan dapat dilihat dari hasil usaha penjualan. Dengan adanya kegiatan penjualan yang gencar seperti promosi dan penjualan produk yang berkualitas, maka konsumen diharapkan akan tertarik dengan produk yang ditawarkan dan mau membelinya.

Adapun cara-cara penjualan yang umum dilakukan adalah:

### 1. Penjualan tidak langsung

Adalah penjualan dimana penjual atau produsen tidak berhadapan secara langsung dengan calon pembeli atau langgananya.

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya penjualan tidak langsung adalah:

- a. Jarak antara lokasi penjual dengan pembeli cukup jauh.
- b. Responsiveness masyarakat terhadap sebuah iklan.
- c. Biaya penggunaan tenaga kerja cukup besar bagi perusahaan.
- d. Biaya pemasaran langsung cukup besar bagi pembeli.

---

<sup>3</sup> *Ibid*, h.406

## 2. Penjualan langsung

Adalah cara penjualan dimana penjual langsung berhubungan atau bertatap muka dengan calon pembeli atau langgananya. Disini pembeli dapat langsung mengemukakan keinginanya. Penjual sebagai alat penghubung bagi perusahaan dan sebagai wakil perusahaan dalam menghadapi pembeli, dapat membantu pembeli untuk menentukan pilihanya. Tetapi sering terjadi bahwa penjual justru mempengaruhi pembeli dalam pembelianya.<sup>4</sup>

### **B. Pengertian Giro Wadi'ah**

Dalam dunia perbankan giro adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikanya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindah bukuan.

Giro pada bank syari'ah tetap sama pada bank konvensional dimana bank tidak membayar apapun kepada pemegangnya bahkan tidak mengenakan biaya layanan (*service charge*). Dimana pada bank syari'ah dalam bentuk menjalankan kegiatan operasinya tidak dilarang memberikan insentif berupa bonus kepada nasabah, tetapi tidak disyaratkan sebelumnya. Pembayaran kembali nilai nominal giro dijamin sepenuhnya oleh pemerintah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada sistem perbankan.

Al-Wadi'ah dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalaka atau meletakan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara dan dijaga. Dalam

---

<sup>4</sup> Basu Swastha, *op, cit.*, h. 50.

dunia perbankan Wadi'ah adalah sebagai titipan murni dari satu pihak kepada pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja sipenitip menghendaki.<sup>5</sup>

Berdasarkan pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa giro wadi'ah adalah simpanan atau titipan pihak ketiga pada bank yang penarikanya dapat dilakukan setiap saat tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada bank dengan menggunakan media penarikan berupa cek, bilyet giro, kwitansi atau perintah bayar lainnya.<sup>6</sup>

Bank syari'ah menerapkan prinsip wadi'ah yad ad-dhamanah yakni nasabah sebagai penitip memberikan hak kepada bank syari'ah untuk menggunakan atau memanfaatkan uang atau barang titipanya, dan bank syari'ah bertindak sebagai pihak yang dititipi mempunyai hak untuk mengelola dana titipan tersebut, tanpa mempunyai kewajiban memberikan bagi hasil dari keuntungan pengelolaan dana tersebut.

Dari pemaparan diatas, dapat dinyatakan beberapa ketentuan umum yang diantaranya dalah:

1. Dana tersebut dapat dipergunakan oleh bank untuk kegiatan komersial dengan syarat bank harus menjamin pembayaran kembali jumlah nominal dana tersebut.

---

<sup>5</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), h. 94.

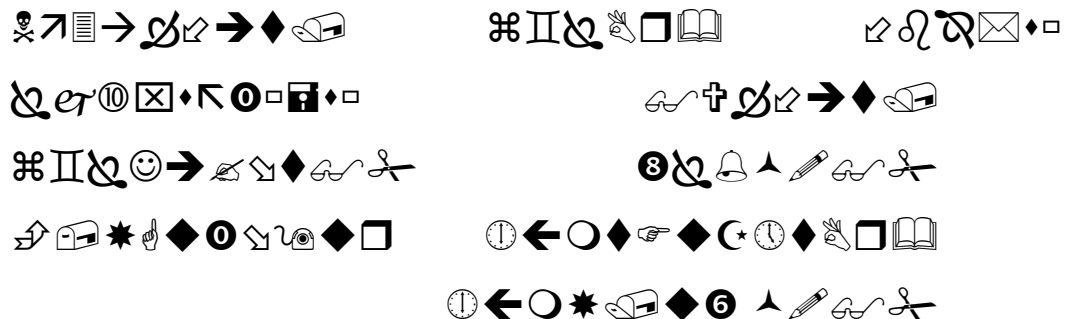
<sup>6</sup> *Ibid*, h. 96

2. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai insentif untuk menarik dana masyarakat tapi tidak boleh diperjanjikan dimuka.
3. Pemilik dana dapat menarik kembali dana sewaktu-waktu baik sebagian ataupun seluruhnya.<sup>7</sup>

### C. Landasan Hukum

#### 1. Al-Qur'an

##### a. Surat Al-Baqarah ayat 283

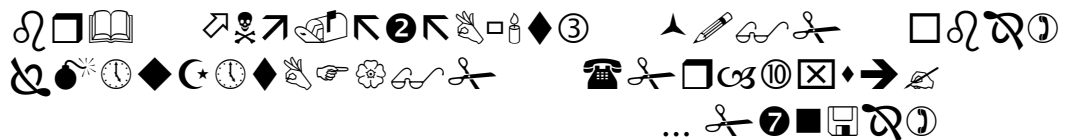


Artinya: ...jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya;... (QS. Al-Baqarah: 283)<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. (Jakarta: Raja Grafindo, 2004), h. 266

<sup>8</sup> Mahmoed YUnus, *Tafsir Al-Qur'an al-Karim* (t.tt: PT. Hida Karya Agung, t.th) Cet-27, h.66

b. Surat an-Nisa' ayat 58



Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu untuk menyampaikan amanat atau titipan kepada yang berhak menerimanya, (QS. An-Nisa' ayat 58)*<sup>9</sup>

2. Hadist

Rasulullah SAW bersabda:

عن أبي هريرة قال: قال النبي صلى الله عليه وسلم ادا لمانة الى من اتمنك ولا لحن من خانك (رواه ابو داود وترمزي والحاكم)

Artinya: *Berkata Rasulullah SAW “Tunaikanlah amanah (titipan) kepada yang berhak menerimanya dan janganlah membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu” (H.R. Abu Daud, Tirmizi dan Hakim)*<sup>10</sup>

**D. Rukun dan Syarat Giro Wadi'ah**

1. Rukun

---

<sup>9</sup> *Ibid*, h. 118

<sup>10</sup> Muhnidin, Abdul Hamid, *Sunan Abu Daud*, Juz Ke-3, h.290

Dalam menitipkan uang di lembaga keuangan syari'ah maka harus memiliki rukun-rukun yang telah disyaratkan oleh lembaga yang bersangkutan, diantaranya:

- a. Ada barang yang dititipkan
- b. Orang yang menitipkan/penitip
- c. Orang yang menerima titipan/penerima titipan
- d. Ijab qabul.<sup>11</sup>

## 2. Syarat

Jumhur ulama mensyaratkan orang yang berakat baik itu sipenitip maupun penerima titipan adalah:

- a. Baligh (dewasa)
- b. Berakal
- c. Cerdas<sup>12</sup>

## E. Jenis-jenis Wadi'ah

Wadi'ah dapat dibagi dua jenis yaitu:

### 1. Wadi'ah yad al-amanah

Yaitu penerima simpanan tidak bertanggung jawab atas kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada barang titipan selama hal ini bukan akibat dari

---

<sup>11</sup> Merza Gamal, *Aktivitas Ekonomi Syari'ah*, (Pekanbaru: UNRI Pres, 2004), h.61

<sup>12</sup> *Ibid*, h.62

kelalaian atau kecerobohan penerima titipan dalam memelihara titipan tersebut.

## 2. Wadi'ah yad al-dhamanah

Yaitu penerima titipan dapat memanfaatkan barang titipan tersebut dengan seizing pemilikannya dan menjamin untuk mengembalikan titipan tersebut secara utuh setiap saat si pemilik menghendakinya.<sup>13</sup>

## F. Promosi

Promosi merupakan salahsatu variable dari sistem pemasaran, kegiatan promosi sebenarnya sangat membantu dalam peningkatan penjualan. Komponen-komponen promosi mencakup periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. Definisi dari promosi itu adalah bagaimana cara meyakinkan konsumen agar tertarik membeli produk yang ditawarkan dengan cara menyampaikan informasi yang jelas kepada konsumen tentang ciri-ciri suatu produk sehingga konsumen akan terpengaruh.<sup>14</sup>

Tujuan dari promosi:

### 1. Memodifikasi tingkah laku

---

<sup>13</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 149

<sup>14</sup> Basu Swastha, Irwan., *op. cit.*, h.353

Tujuan promosi dalam hal ini adalah berusaha merubah perilaku konsumen yang ada, dan kemudian distributor berusaha menciptakan kesan baik tentang produk tersebut serta mendorong konsumen untuk menggunakan produk yang mereka tawarkan.

## 2. Memberi tahu

Kegiatan promosi bertujuan untuk memberitahukan kepada publik tentang produk perusahaan, karena sebagian orang tidak akan tertarik menggunakan suatu produk sebelum mereka mengetahui kualitas dari produk tersebut.

## 3. Membujuk

Tujuan promosi disini untuk mempengaruhi serta mengajak konsumen menggunakan produk yang ditawarkan dalam jangka waktu yang lama.

## 4. Mengingat

Perusahaan paling tidak berusaha untuk mempertahankan konsumen yang telah ada dengan cara mempertahankan produk yang sesuai dengan selera konsumen.

Tujuan promosi dapat diperinci sebagai berikut:

1. Memperkenalkan produk baru kepada masyarakat atau konsumen
2. memperpanjang masa kepercayaan masyarakat terhadap suatu produk



### 3. Meningkatkan penjualan produk.<sup>15</sup>

#### **Periklanan**

Periklanan ini merupakan salah satu kegiatan promosi yang banyak dilakukan perusahaan maupun perseorangan, untuk memerlukan komunikasi persuasif terhadap konsumen.<sup>16</sup>

Secara sederhana iklan didefinisikan suatu pesan yang menawarkan suatu produk yang ditujukan kepada masyarakat lewat suatu media dan sekaligus bertujuan mempengaruhi masyarakat atau konsumen untuk menggunakan produk tersebut.

Tujuan periklanan:

1. Mempengaruhi konsumen agar menggunakan produk yang ditawarkan.
2. Memasuki daerah pemasaran baru atau menarik pelanggan baru.
3. Mengadakan hubungan dengan penyalur misalnya dengan mencantumkan nama dan alamat perusahaan penhasil produk.
4. Mencapai orang-orang yang tidak terjangkau oleh salesmen dalam jangka waktu tertentu.

---

<sup>15</sup> *Ibid*, h. 354.

<sup>16</sup> Philip Kotler, *Pemasaran Analisa Perencanaan dan Pengendalian*, (Jakarta: FEUI, 1988), h. 269

Jenis-jenis periklanan menurut Philip Kotler yaitu:

1. Periklanan barang: periklanan barang ini dilakukan dengan menyatakan kepada pasar tentang barang yang ditawarkan.
2. Periklanan kelembagaan: dilakukan untuk menimbulkan rasa simpati kepada penjual.
3. Media periklanan:
  - a. Surat kabar, merupakan media periklanan yang dapat mencapai masyarakat luas karena harganya relatif murah.
  - b. Majalah, dapat dikatakan bahwa pembaca majalah ini lebih sedikit dibandingkan dengan surat kabar. Tidak semua orang ingin membaca majalah, biasanya biaya iklan majalah lebih mahal daripada surat kabar.
  - c. Radio, sebagai media yang hanya dapat dinikmati melalui pendengaran.
  - d. Televisi, hampir diseluruh pelosok kota maupun desa sudah terdapat siaran televisi sehingga dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

Dengan adanya media periklanan tersebut memudahkan perusahaan untuk memperkenalkan produknya kemasyarakat luas untuk meningkatkan penjualan. Kegiatan lain yang termasuk dalam promosi adalah penjualan tatap muka atau Personal Selling.

## **Personal Selling**

Yang dimaksud dengan personal selling adalah interaksi antara individu yang saling bertemu muka dengan tujuan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan bisnis yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Dalam personal selling terdapat beberapa tahap yang perlu dilakukan untuk membentuk suatu proses. Tahap-tahap tersebut adalah:

### **1. Persiapan sebelum penjualan**

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan tahap pertama ini adalah mempersiapkan tenaga penjual dengan memberitahukan pengertian tentang produk yang akan ditawarkan pada pasar yang dituju, dan teknik penjualannya.

### **2. Penentuan lokasi pembelian potensial**

Tahap kedua ini menentukan lokasi dari segmen pasar yang menjadi sasarannya. Dari lokasi inilah dapat disusun sebuah daftar tentang calon pembeli potensial.

### **3. Pendekatan pendahuluan**

Sebelum melakukan penjualan, penjual harus mempelajari semua masalah tentang calon konsumen, selain itu perlu juga mengetahui tentang produk yang sedang digunakan dan bagaimana reaksi konsumen. Beberapa macam

informasi perlu dikumpulkan untuk mendukung penawaran produk kepada konsumen.<sup>17</sup>

#### 4. Melakukan penjualan

Penjualan berawal dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka, dan akhirnya penjual melakukan penjualan produknya kepada konsumen.

#### 5. Pelayanan sesudah pembelian

Sebenarnya kegiatan penjualan tidak berakhir pada saat pesanan dari pembeli telah terpenuhi, tetapi masih perlu dilanjutkan dengan memberikan pelayanan atau servis kepada mereka.<sup>18</sup>

Bidang pemasaran modern menginginkan pertumbuhan atau perkembangan produk yang berkualitas serta produk yang dapat memenuhi selera konsumen. Perusahaan dituntut memperkenalkan suatu produk secara aktif dengan cara melakukan promosi yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan. Pada bagian penjualan, pimpinan melatih personal selling untuk menjadi penjual yang terampil, lancar berkomunikasi dan menguasai produk dari perusahaan, serta memperkenalkan produk tersebut kepada masyarakat konsumen, sehingga personal selling dapat mengevaluasi sejauh mana minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

---

<sup>17</sup> Basu Swastha DH dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Ekonomi Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 1982), Edisi kedua, h. 200.

<sup>18</sup> *Ibid.*, h. 201.

Menurut Stanton personal selling mempunyai kelebihan, yaitu lebih luas wilayah operasinya, dan dapat membuat usaha-usaha yang dilakukan lebih efektif. Dengan adanya personal selling penjual dapat mengamati reaksi calon konsumen terhadap pendekatan yang sedang dilakukan, kemudian dapat menyesuaikan kebutuhan calon konsumen tersebut.<sup>19</sup>

### **Publisitas**

Merupakan cara yang dapat digunakan perusahaan dalam mempromosikan produknya melalui suatu media, tetapi isinya tidak berupa iklan melainkan berupa berita, yang dapat dilakukan melalui media elektronik maupun media cetak.

### **G. Manfaat dan Tujuan Giro Wadi'ah**

1. Adapun manfaat dari Giro Wadi'ah yaitu:

- a. Memudahkan bertransaksi dengan menggunakan cek atau bilyet Giro
- b. Aman dan terjamin
- c. Memperoleh bonus sesuai kebijakan bank
- d. Dana nasabah akan memberikan manfaat bagi pengembangan ekonomi nasional

2. Tujuan

---

<sup>19</sup> Wiliam J. Stanton. *Fundamental Of Marketing*, Tokyo, Japan, Sixth Edition, Mc. Grow-Hill Kogokhasa, 1981, h.311.

Tujuan dari Giro Wadi'ah yaitu:

- a. Pemberian pelayanan dan servis perbankan kepada nasabah
- b. Untuk pendapatan jasa
- c. Sebagai sarana *marketing*.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Perwata Atmadja, Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: Dharma Bakti wakaf, 1992), h. 17.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Prosedur Pembukaan Rekening Giro wadi'ah**

Apabila seorang atau suatu badan usaha akan membuka rekening pada bank maka perlu diyakini dahulu bahwa yang bersangkutan adalah calon pemegang rekening yang baik, jujur, bonafit, bertanggung jawab dan akan membantu/menunjang perkembangan usaha bank. Dalam usaha meningkatkan pengumpulan dana dari masyarakat serta meningkatkan kinerja bank dalam pelayanan, maka apabila dipandang perlu bank dapat melakukan kegiatan promosi melalui bagian marketing dengan cara mendatangi alamat calon – calon nasabah yang dipandang cukup potensial, dan memberitahukan keunggulan ataupun fasilitas yang akan diperoleh sehingga yang bersangkutan tertarik dengan produk yang ditawarkan sehingga bersedia membuka dan memelihara hubungan kerja dengan bank yang dalam hal ini adalah membuka rekening Giro pada bank tersebut.

Setiap calon nasabah Giro Wadi'ah harus diseleksi antara lain dengan cara sebagai berikut :

##### **1. Mengadakan wawancara**

Bank mengadakan pembicaraan langsung dengan calon nasabah pemegang rekening, sehingga terkumpul keterangan yang diperlukan untuk mengambil keputusan dapat tidaknya yang bersangkutan diterima sebagai pemegang rekening Giro.

Wawancara harus dilakukan dengan ramah dan sopan, dalam hubungan ini kepada yang bersangkutan hendaknya diberi informasi mengenai jasa – jasa perbankan yang akan diberikan pihak bank terhadap nasabah pemegang rekening Giro Wadi'ah.

2. Meneliti identitas/tanda bukti diri dan penduduk lainnya, kepada calon nasabah harus diminta data berupa tanda bukti diri yang sah (yang dapat menunjukkan dengan jelas nama dan alamat yang bersangkutan). Tanda tangan calon nasabah pada daftar isian pembukaan rekening harus sama dengan tanda tangan yang tercantum dalam kartu bukti tersebut.

Penelitian atas kebenaran identitas. Tanda bukti diri dimaksud mutlak diperlukan karena hal ini dimaksudkan untuk menghindari pemberian nama dan alamat fiktif oleh calon pemegang rekening yang beretikat tidak baik, sehingga dapat meminimalisir tindakan yang dapat merugikan pihak bank.

Atas pembukaan rekening Giro Wadi'ah kepada calon nasabah perusahaan dimintakan NPWP (Nomot Pokok Wajib Pajak). Khusus rekening untuk nasabah menggunakan NPWP (Nomot Pokok Wajib Pajak) perusahaan tempat calon nasabah beketja, dilampiri dengan pernyataan tertulis diatas materai dari perusahaan tempat nasabah bekerja, yang menyatakan bahwa pembayaran pajak yang bersangkutan melalui perusahaan tersebut. Identitas



atau tanda bukti diri yang perlu diminta dari setiap calon nasabah pemegang rekening adalah :

a. Nasabah perorangan

Untuk nasabah perorangan dapat berupa salah satu (atau lebih) jenis identitas/tanda bukti diri berikut :

- 1) Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- 2) Surat Izin Mengemudi (SIM)
- 3) Paspor dan Kartu Izin Menetap Sementara (KIMS) yang dikeluarkan imigrasi bagi orang asing.

Hal – hal yang harus diperhatikan dan diteliti dengan seksama tentang kartu identitas (tanda bukti diri) yang diperlihatkan calon nasabah antara lain :

- a) Keasliannya tidak diragukan (tidak palsu).
- b) Nama dan alamat lengkap nasabah.
- c) Gambar/foto nasabah.
- d) Tanda tangan nasabah.
- e) Masa berlaku identitas/tanda bukti diri.

Dalam hal ini rekening perorangan tersebut akan dibukakan dengan menggunakan nama dagang/usaha atau merk dagang, diminta juga salinan atas foto copy izin usaha yang sah, misalnya rekening akan dibuka atas nama “Hasan” dengan usaha “Badan Apotik Teladan” dalam hal ini akan diminta

izin usaha atas nama “ Apotik Teladan” dimana pemilik atau pengurusnya adalah Tuan Hasan.

b. Nasabah atas nama suatu perusahaan atau badan usaha

Untuk nasabah atas nama suatu perusahaan atau badan usaha, maka selain bukti diri atau identitas dari pengurusnya sesuai nasabah perorangan diatas, juga diperlukan bukti lainnya yang dapat berupa :

- 1) Akta pendirian anggaran dasar berikut akta perubahan (jika ada).
- 2) Surat pengangkatan/penunjukan khusus sebagai Kepala Cabang atau Kepala Bagian Keuangan/Bendaharawan dari suatu perusahaan/Badan usaha/instansi jika diperlukan.

Jika dipandang perlu dapat meminta izin usaha yang dikeluarkan oleh instansi yang berwenang misalnya :

- 1) Izin usaha dagang dari departemen perdagangan.
- 2) Izin usaha industry dari departemen perindustrian.

Hal – hal yang perlu diperhatikan dan diteliti dengan seksama dari bukti – bukti tersebut adalah :

1. Akta pendirian/Anggaran Dasar dan perubahan – perubahannya.
  - a) Keaslian/kebenaran/keabsahan/dari akte yang bersangkutan
  - b) Susunan pengurus/pemilik perusahaan/badan yang bersangkutan
  - c) Batas wewenang/tanggung jawab dari masing – masing anggota pengurus/pimpinan perusahaan/badan yang bersangkutan.

- d) Tujuan pendirian perusahaan/badan yang bersangkutan
- e) Jangka waktu didirikan perusahaan yang bersangkutan.

## 2. Izin Usaha

- a) Masa berlaku surat izin usaha yang dikeluarkan instansi.
- b) Badan/instansi yang mengeluarkan.
- c) Tujuan dikeluarkan izin usaha.
- d) Kepada siapa surat izin tersebut dikeluarkan.

## 3. Surat Pengangkatan

- a) Keasliannya.
- b) Masa berlaku surat pengangkatan.
- c) Pengangkatan/penunjukan/kuasa termaksud.

## Persyaratan pembukaan rekening Giro Wadi'ah

### 1. Nasabah Perorangan

- a. Membawa KTP/SIM/Paspor asli dan fotokopinya.
- b. Setoran awal minimal Rp.5.00,00,-
- c. Biaya administrasi bulanan Rp.5000,-
- d. Biaya penutupan rekening karena peringatan bank Rp.25.000,-
- e. Biaya penutupan rekening karena permintaan sendiri Rp.15.000,-

## 2. Nasabah Perusahaan

- a) Membawa KTP/SIM/Paspor asli dan fotokopinya dari pemimpin perusahaan.
- b) Membawa SIUP/akte pendirian usaha/NPWP asli dan fotokopinya.
- c) Biaya administrasi bulanan Rp.10.000,-
- d) Setoran awal minimal Rp.1.000.000,-
- e) Biaya tutup rekening karena peringatan bank Rp.25.000,-
- f) Biaya tutup rekening karena permintaan sendiri Rp.15.000,-

Rekening nasabah pada bank dibagi dalam 3 golongan :

### 1) Rekening atas nama suatu Badan, terdiri dari :

- a) Instansi – instansi pemerintahan/lembaga – lembaga Negara dan organisasi masyarakat yang tidak merupakan perusahaan.
- b) Semua badan hukum yang diatur dalam kitab Undang – undang Hukum Dagang atau peraturan perundang – undangan lainnya.

### 2) Rekening Perorangan, yaitu :

- a) Rekening atas nama pribadi
- b) Usaha dengan lainnya seperti : kongsi, took, restoran, bengkel, warung dan sebagainya.

### 3) Rekening gabungan

- a) Rekening atas nama beberapa orang (pribadi)
- b) Rekening atas nama beberapa badan usaha (instansi)
- c) Campuran antara pribadi dan instansi

## **B. Strategi Promosi Penjualan Giro Wadi'ah Pada PT. BNI Syariah**

Dalam melakukan penjualan suatu produk/barang sering terdapat perbedaan dalam cara penjualan, antara pengusaha yang satu dengan pengusaha yang lainnya. Keberhasilan strategi yang diterapkan perusahaan dapat dilihat dari hasil usaha penjualan. Usaha penjualan meliputi kegiatan yang menyangkut dengan pengetahuan tentang keinginan konsumen, kebutuhan konsumen, daya saing produk yang disertai dengan promosi yang efektif.

Kegiatan penjualan terasa semakin penting dengan semakin banyaknya perusahaan yang menjual barang sejenis. Dengan adanya kegiatan penjualan yang gencar seperti promosi dan kualitas produk yang lebih baik, maka konsumen diharapkan akan tertarik dengan produk yang ditawarkan.

Dari praktek lapangan yang telah dilakukan pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru, system yang digunakan dalam meningkatkan penjualan giro wadi'ah agar dapat menarik minat masyarakat adalah dengan cara melakukan promosi giro wadi'ah kepada masyarakat yaitu dengan cara periklanan, promosi penjualan dan publisitas. Karena promosi bertujuan untuk mengubah sikap dan perilaku konsumen agar dapat mengenal serta memahami produk yang ditawarkan sehingga timbul minat mereka untuk menggunakan produk tersebut. Dengan melakukan promosi secara terus – menerus, bank dimungkinkan dapat meningkatkan permintaan dan omset penjualan produknya.

Selanjutnya perlu dijelaskan bahwa kegiatan promosi merupakan alat untuk menunjang kelancaran tugas – tugas pemasaran, dalam rangka untuk meningkatkan penjualan produk promosi juga merupakan proses komunikasi yang bersifat mengajak serta menciptakan pengaruh positif pada masyarakat konsumen.

Jadi secara ringkas kegiatan promosi adalah suatu komunikasi yang bersifat membujuk atau mempengaruhi dengan cara memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat konsumen dengan tujuan meningkatkan penjualan yang pada gilirannya akan menambah keuntungan kontinuitas yang dapat menjamin perkembangan perusahaan pada masa yang akan datang.<sup>1</sup>

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. BNI Syari'ah cabang pekanbaru dalam meningkatkan penjualan produk Giro wadi'ah adalah :

#### 1. Periklanan

Merupakan suatu cara yang tepat untuk memberitahukan tentang produk giro wadi'ah kepada konsumen yang belum dikenal, dan keuntungan penggunaan periklanan ini terutama dapat dijangkau orang banyak.

Selama ini PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru telah melakukan periklanan dalam bentuk :

- a. Brosur – brosur BNI Syari'ah
- b. Spanduk BNI Syari'ah
- c. Membuat kalender BNI Syari'ah

---

<sup>1</sup> Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: FE UGM.t.th.), h.349

## 2. Personal selling

Merupakan bentuk pemasaran jangka pendek yang ditujukan bagi masyarakat konsumen atau calon nasabah, yang dirancang untuk memperoleh respon dari konsumen serta mempengaruhi konsumen dalam penjualan. Promosi penjualan yang dilakukan oleh BNI Syari'ah cabang pekanbaru meliputi :

- a. Membagi – bagi brosur, selebaran – selebaran yang berhubungan dengan Giro wadi'ah.
- b. Dengan menjelaskan kepada masyarakat keunggulan dan manfaat Giro Wadi'ah.

## 3. Publisitas

Merupakan fungsi manajemen yang mengevaluasi sifat public, mengidentifikasi kebijakan dan prosedur dalam melakukan program aksi dan komunikasi untuk mengetahui pemahaman publik.

Publisitas yang dilakukan oleh BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru dalam mempromosikan produk Giro Wadi'ah kepada masyarakat atau publik dengan cara mensosialisasikan kepada public atau masyarakat tentang Giro Wadi'ah serta keunggulan – keunggulan dalam produk tersebut..Sosialisasi tersebut dimaksudkan agar masyarakat tersebut dapat memahami dan mempercayai Bank Syari'ah sebagai suatu lembaga

keuangan yang dapat dipercaya serta dapat dijadikan sebagai mitra kerja dalam melakukan bisnis baik dalam skala besar maupun kecil..

Dengan adanya sosialisasi tersebut masyarakat atau publik yang selama ini kurang memahami tentang Giro Wadi'ah yang dimiliki BNI Syari'ah, dapat mempercayai dan lebih mengerti tentang Giro Wadi'ah itu sendiri. Dengan demikian mereka akan berminat menjadi nasabah Giro Wadi'ah.

Meskipun pada PT. BNI Syari'ah telah ada kebijaksanaan mengenai strategi promosi produk Giro Wadi'ah, namun tidak menutup kemungkinan manager oprasional mempunyai cara tersendiri untuk mempengaruhi masyarakat konsumen agar dapat menggunakan produk yang ditawarkan, asalkan cara yang dipakai tidak bertentangan dengan prinsip dan tujuan yang dimiliki oleh BNI Syari'ah.

### **C. Fasilitas yang diberikan kepada nasabah Giro Wadi'ah di PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru**

1. Memperoleh buku cek atau giro
2. Pemindah bukuan antar cabang bank syari'ah dibawah suatu perusahaan bank yang sama dapat dilakukan secara otomatis dan online.
3. Bagi nasabah giro perorangan akan mendapatkan kartu ATM Syari'ahplus dan atau ATM Syari'ah Prima dan penarikanya dapat dilakukan di ATM BNI.



4. Fasilitas Phonebanking 24 jam: layanan informasi dan mutasi rekening, layanan transaksi, layanan pengaktifan/perubahan PIN, layanan otodebet, billpayment.
5. Fasilitas Giro Online
6. Mendapat bonus yang besarnya ditentukan oleh Bank dan tidak diperjanjikan dimuka.
7. Pembayaran dilaksanakan dengan cepat dan tepat

#### **D. Perkembangan Penjualan Produk Giro Wadi'ah di PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru**

Pada umumnya bank dalam mencapai suatu tujuan dan sasaran yang telah ditargetkan diantaranya berusaha meningkatkan penjualan sesuai pertumbuhan dan perkembangan pasar. Untuk menghadapi persaingan maka bank hendaklah memperbaiki penjualan dan pelayanan kepada nasabah.

Dengan strategi penjualan produk Giro Wadi'ah yang telah dilakukan oleh BNI Syari'ah ternyata perkembangan produk Giro Wadi'ah kurang mendapatkan perhatian calon nasabah, ini terbukti masih sedikitnya nasabah giro wadi'ah pada BNI Syari'ah cabang pekanbaru, hal ini disebabkan salah satu syarat untuk membuka rekening giro wadi'ah adalah harus mempunyai NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak) sedangkan nasabah banyak yang tidak mempunyai persyaratan tersebut.

Hal ini disebabkan karena pada umumnya masih banyak kegiatan usaha yang bersekala kecil, sehingga mereka belum mempunyai NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), yang ada hanya surat izin usaha.

Jadi berhasil atau tidaknya pemasaran produk khususnya Giro Wadi'ah tergantung dari minat dan pendapatan konsumen. Selain melakukan promosi tersebut diatas, BNI Syari'ah harus berusaha mencari cara lain untuk meningkatkan penjualan, dengan cara jemput bola atau mendatangi rumah calon nasabah karena semakin banyak minat konsumen terhadap Giro Wadi'ah, maka akan membawa dampak positif untuk perkembangan produk ini dimasa yang akan datang. Disamping itu promosi yang dirancang harus berorientasi kepada nasabah artinya bahwa strategi dirancang berdasarkan kebutuhan dan keinginan nasabah.

#### **E. Promosi Penjualan Menurut Prespektif Hukum Islam**

Islam sangat menghargai keberadaan ekonomi dan perdagangan (*penjualan*), karena dapat kita ketahui bersama bahwa perkembangan islam sendiri tidak luput dari dunia perdagangan. Akan tetapi sistem perdagangan/penjualan seperti apa yang dianjurkan dalam islam itu sendiri sudah ada ketentuannya semenjak zaman rasulullah SAW.

Adapun transaksi penjualan dikatakan sesuai dengan hukum Islam apabila memenuhi aspek sebagai berikut:<sup>2</sup>

- a) Transaksi tidak mengandung unsur kezaliman
- b) Transaksi tidak mengandung unsur riba
- c) Transaksi tidak mengandung unsur judi (*maisir*)
- d) Transaksi tidak mengandung unsur penipuan (*gharar*)
- e) Transaksi tidak mengandung unsur material yang diharamkan
- f) Transaksi tidak membahayakan pihak sendiri ataupun pihak lain

Dari ketentuan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam mempromosikan suatu produk diharamkan untuk mengada-ada keberadaan dan kebenarannya. Begitu juga dengan unsur pemaksaan, akan tetapi ada caranya tersendiri, sebagaimana yang telah diajarkan Rasulullah SAW dalam penjualan /perdagangan. Dan dipertegas dalam hadits nya:<sup>3</sup>

حديث عبدالله ابن عمر رضاهما عنهما, ان رجلا ذكر للنبي صلى الله عليه وسلم, انه يخدع في البيوع, فقال: اذا بايعت فقل لا خلافة. ( أخرجه البخارى )

Artinya: “*Hadist Abdullah bin Umar, ra, bahwasanya seorang laki-laki menuturkan kepada Nabi SAW. Bahwasanya dia dalam jual beli ditipu, maka beliau menjawab: apabila engkau telah melakukan persetujuan dalam jual beli, maka katakanlah tidak boleh ada penipuan*”. (HR. Bukhari)

---

<sup>2</sup> Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006), h.33

<sup>3</sup> Al-Bukhari, *Kitab Jual Beli, Bab Tentang yang dilarang Jual Beli*

Promosi dalam penjualan menurut Islam sama halnya dengan kita menyampaikan agama, tanpa ada unsur paksaan sedikitpun didalamnya, karena tidak selamanya orang dapat sepihak dengan kita dan menerima apa yang kita sampaikan. Sebagaimana Allah berfirman dalam Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 125 yang berbunyi:<sup>4</sup>



Artinya: *“Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah[845] dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik..”*

Jadi kesabaran amat sangat diperlukan dalam segala kehidupan, terutama dalam mempromosikan segala sesuatu apa yang belum diketahui oleh orang yang kita sampaikan sesuatu.

---

<sup>4</sup> Syamil, *Al-Qur'an dan Terjemahanya*, (PT. Syamil Cipta Media), h.281



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dalam melaksanakan kegiatan penjualan Giro Wadi'ah pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru telah melaksanakan promosi dengan periklanan, personal selling, dan publisitas. Sampai saat ini kegiatan promosi tersebut masih digunakan pada PT. BNI Syari'ah Cabang Pekanbaru dalam memasarkan produknya.

Promosi Giro Wadi'ah dapat ditingkatkan lagi dengan mendatangi calon nasabah atau lebih dikenal lagi dengan istilah jemput bola, karena dengan sistem tersebut calon nasabah merasa lebih diperhatikan dan merasa lebih puas dengan keterangan-keterangan yang diperolehnya dibanding dengan cara promosi yang telah dilakukan selama ini. Apabila mereka berminat untuk menjadi nasabah Giro, maka calon nasabah tersebut cukup menelepon ke BNI Syari'ah untuk didaftarkan sebagai nasabah giro. Kemudian BNI Syari'ah dapat menjemput dana tersebut kerumah nasabah.

#### **B. Saran**

1. Dalam hal memperkenalkan produk Bank mungkin akan lebih baik dipakai sumberdaya manusia yang memiliki jenjang pendidikan perbankan, karena mereka lebih mengetahui tentang produk perbankan.

2. Promosi BNI Syari'ah perlu dilakukan secara terus menerus supaya produk ini lebih dikenal oleh masyarakat.
3. Persyaratan dalam membuka rekening Giro Wadi'ah hendaknya kartu/identitas diri yang dimiliki masyarakat, agar mudah diterima karena masyarakat pada umumnya hanya mempunyai Kartu Tanda Penduduk, dan mereka tidak mempunyai Nomor Wajib Pajak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Tazkia Cendikia, 2001
- Atmadja Perwata, Antonio, Muhammad Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Darma Bhakti Wakaf, 1992
- Dahlan, Abdul Azis, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Jakarta: PT. Ikhtiar Baru Van Hoeve, 1996
- J. Stanton, Wiliam, *Prinsip Of Marketing*, Jakarta: Erlangga, 1985.
- Gamal, Meza, *Aktifitas Ekonomi Syari'ah*, Pekanbaru: UNRI Pres, 2004.
- Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan dan Pengendalian*, Jakarta: Erlangga 1978.
- Salim, Peter, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontemporer*, Jakarta: FE-UI, 1999.
- Swastha, Basu, *Manajemen Penjualan Modern*, Yogyakarta, 1981.
- \_\_\_\_\_, dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: FE-UGM, 1990
- \_\_\_\_\_, dan Sukodjo Ibnu, *Pengantar Ekonomi Modern*, Yogyakarta: Liberti, 1982
- Yunus, Mahmud, *Tafsir Al-Qur'an al-Karim*, Jakarta: PT. Hida Karya Agung, 1957.



## RIWAYAT HIDUP PENULIS



**MUHAMMAD HAMIM.** Lahir pada tanggal 08 Oktober di Mojokerto Jawa Timur.

Penulis adalah anak dari, Ayah; Wagiman Ibu; Jamiah. Penuli      Penulis

dibesarkan di Sorek Satu Pelalawan pada keluarga yang harmonis dan      sederhana, dilingkungan inilah penulis mulai belajar mengenal kehidupan serta belajar bagaimana berjuang untuk menggapai cita-cita. Penulis merupakan anak pertama dari tiga orang bersaudara yang memulai pendidikan pada SD Negeri 030 Sorek Satu Pelalawan Riau. Dikarenakan suatu hal, maka penulis pindah ke Buatan siak sri indara pura untuk menyelesaikan Pendidikan Dasar, dan tamat pada tahun 1997 dilanjutkan ke Pendidikan SMP-SMA di Pondok Modern Al-Kautsar Pekanbaru Selama 6 (eanam) tahun. Karena demi mengejar cita-cita yang suci, dan dorongan tulus dari orang tua, mmaka penulis Pada tahun 2004 melanjutkan setudy Universitas Islam Negri (UIN) SUSKA RIAU dan alhamdulillah penulis berhasil meraih gelar Diploma III (D3) pada tahun 2008